

# 商店街における組織化政策：終戦直後を中心として

著者	濱 満久
雑誌名	名古屋学院大学論集 社会科学篇
巻	44
号	4
ページ	195-212
発行年	2008-03-31
URL	<a href="http://doi.org/10.15012/00000320">http://doi.org/10.15012/00000320</a>

## 商店街における組織化政策：終戦直後を中心として

瀨 満 久

### 目 次

1. はじめに
2. 終戦直後の混乱と流通の正常化
  - 2.1 終戦後の混乱と統制経済の復活
  - 2.2 復興への取り組みと流通の正常化
3. 終戦直後の中小小売業と組織化政策
  - 3.1 保護対象としての中小小売業
  - 3.2 振興・育成対象としての中小小売業：合理化のための組織化
4. 中小企業等協同組合法と商店街
  - 4.1 中小企業等協同組合法前史
  - 4.2 中小企業等協同組合法とその実際
5. おわりに

### 1 はじめに

近年、小売業は単なる売上の担い手としての存在ではなく、まちづくりの担い手としての認識が定着しているように思われる。たとえば経済産業省の『新流通ビジョン』では、小売業の進むべき方向として「持続可能なコミュニティ構築」のための「公共性を持つ社会インフラ拠点」ということがいわれており（経済産業省編，2007，72頁），そのための取り組むべき課題として「まちづくりへの貢献」（同上，121頁）ということが明示的に述べられている。このことは、もはや小売業を売上の効率性をもたらす存在として平板に捉えるだけでは不十分であり、小売業においてまちづくりは重要な課題であるということを示している。

ここで「まちづくり」というとき、それは広い意味での地域への総合的な取り組みというこ

とができるだろう。そのことは、よほどの大規模さでない限り、単体ではなく組織的な取り組みが求められることになる。ましてや小売業の多くが中小小売業であり、またその多くは商店街に立地していることを考えると、それはなおさらの事といえる。だからこそ小売業における「まちづくり」がいわれるとき、商店街とのかかわりが重視され、商店街の組織的活動が重要なテーマとなってきた。しかし、このようなかかわりは依然として多くの課題を残しており、さまざまな困難に直面している<sup>1)</sup>。

筆者は、これまで商店街において、なぜ、どのようにして組織化が求められるようになったのかということを、組織化政策の歴史的変遷

---

1) 「まちづくり」ということが強調されてからすでに久しいが、商店街を始めとした中小小売業がおかれている状況の厳しさが増していることを考えれば容易に推察できよう。

からたどってきた<sup>2)</sup>。そこから、商店街における組織化政策の「原型」ともいえるものが見出された。以下、簡単に要約しよう。戦前の商業組合において、それは当初、業種別組合が想定されており、異業種の集まりである商店街は組合化の対象として認識されていなかった。しかし、現場からの積極的な取り組みと要求により、法そのものの改定をもたらすことで商店街への認識が獲得されていった。すなわち「商店街商業組合」として積極的に位置づけられるようになったということである。しかし、その法改正とはほぼ同時期から状況が戦争へと突入したことで、商店街商業組合も戦時体制下の物資別配給統制の中で、事実上解体されてしまった。そうして、商店街はふたたびその位置づけが失われ「挫折」することになった。こういった一連の流れである「原型」と「挫折」が、「戦前一戦中」にみられた商店街における組織化政策の特徴であった。

では、終戦以降は組織化政策がどのように展開されたか。また、商店街はどのように位置づけられていたか。冒頭にも述べたように、現在では商店街において「まちづくり」は重要な課題であり、そのためには組織的に取り組むことが求められている。このことは「戦中」にみられた「挫折」から大きく転回していることがわかる。いったい、このような変化はなぜ、どのようにして、またいつごろ起こったのか。これらを明らかにすることが基本的な問題意識である。

そこで、本稿では以下の課題を設定することにした。濱（2004：2005：2007ab）で取り上げた「戦前一戦中」をうけて、「終戦直後―戦後」の商店街における組織化政策がどのよう

に展開されたのかを捉えることである<sup>3)</sup>。その過程を一連の流れとして捉えることで、戦前から続く何らかの連続性について、それが何なのかを明らかにすることができると考える。具体的には「戦中」でもたらされた「挫折」以降、「終戦直後」の混乱のなかで中小小売業がどのように捉えられていたのか、さらに「戦後」の中小企業等協同組合法ではどのように捉えられていたのかをみる。それらをとおして、商店街がどのような位置づけであったのかを確認する。もちろん、それ以降も商店街における組織化政策は存在しているし、この期間だけで先述の問題意識に十分にこたえることができるとは思わない。ここでは、ひとまず「戦中」において崩壊したものが、そこからいかにして再生・発生していったのかをつかむことにする。そして、いかにして「現在」につながっていくのかという、今後の課題への橋渡しへとすることである。したがって、個別の詳細な記述ではなく、歴史の大まかな流れをつかむことが重要と考えている。

- 
- 3) 明確な時期区分を設定しているわけではないが、本稿では商店街における組織化政策の歴史の変遷という観点から、ひとまず次のように想定している。1) 戦前；商業組合法改正の1938（昭和13）年前後まで、2) 戦中；終戦の1945（昭和20）年まで、3) 終戦直後；戦後の統制がほぼ撤廃される1950（昭和25）年前後まで、4) 戦後；伊勢湾台風の1959（昭和34）年前後まで。なお、1)と2)については濱（2004：2005：2007ab）で扱っており、本稿では主に3)、4)の時期を取り上げる。それ以降については別の機会で論じる予定である。

---

2) 詳細は濱（2004：2005：2007ab）を参照。

## 2 終戦直後の混乱と流通の正常化

### 2.1 終戦後の混乱と統制経済の復活

日本経済の戦後復興は、奇跡的ともいえるほどの復興を成し遂げた。しかし、このことは戦災から容易に自由市場経済へと転換し、その結果として高度経済成長が達成できたとの印象をもたせやすい。たしかに現在からながめて日本経済は劇的な復興を遂げたといえる。しかし、終戦をむかえてそれが突如として達成されるわけではない。むしろ「日本経済の高度成長への道は、幾多の困難を伴った茨の道であったというべきで」ある（橋本，2001，3頁）。当時の日本は戦時期における消費生活を犠牲にした統制の影響によって物資が極端に不足していた。また賠償の問題も抱えており、戦後の再建はおびただしい諸法規からなる戦時統制経済によって生み出された歪みなどの制約のなかでスタートした。したがって、それは決して容易なことではなかった。

このことは流通においても決して例外ではない。戦時末期の中小小売業・商店街の状況は石原（2004）や濱（2005：2007b）で述べられているが、そこから1945（昭和20）年8月の終戦の瞬間に市場経済化という新たな秩序に向けて一気に駆け抜けたわけではない。したがって、流通においても同様にさまざまな制約や混乱のなかからのスタートであった。そこで、以下では終戦直後以降の流通、特に中小小売業とのかかわりのある状況について、主に政府の視点からその混乱や正常化への対処などのありようを述べていく。その際、個々の政策内容についての詳細な解説を述べるのではなく、大まかな流れをつかむのに必要と考える部分を取り上げる。

### 戦後の混乱

終戦直後<sup>4)</sup>、戦災によって産業施設は破壊され、戦争末期にはすでに原材料や労働力の不足のため停滞していた日本経済が一挙に崩壊した。それは、かろうじて存続していたそれまでの秩序が崩壊したということである。そのため鉱工業生産は戦前水準の10分の1まで落ち込み、戦後1年を経過してもなお遅々として回復することができず、それは4分の1にも達しない状況であった<sup>5)</sup>。戦時期の配給統制は1945年11月に撤廃されるまで続いたが、実質的な権威はほとんど失われていた。また、戦時中に抑制されていた消費意欲が解放されたにもかかわらず、物資の不足や供給基盤が再建されていないことから運配や欠配が相次いでいた。さらに、統制撤廃後においても極度の生産低下と、その結果としての供給の不足は悪性のインフレーションを進行させ、国民生活を厳しい窮乏の状態にいたらせた（表1，表2）。

この時期にヤミ行為が日常化することになる。焼け跡にはバラック造りの露天商などが集まり、いわゆるヤミ市場が各所に形成される。これらはもともとの商人であるかどうかにかかわらず、非常に多くの市民や復員者、軍需産業などの二次産業から放出される労働者といった巨大な労働力の流入によって形成されていた。それは、特段の技術を要しない小売業に参入する他なく、まさに生きるための行為であり、ヤ

4) 以下、終戦直後の経済的状況および流通政策、中小商業の状況については、基本的に通商産業省大臣官房調査課編（1954）：日本専門店会連盟編（1977）：大蔵省財政史室編（1978）：通商産業省編（1980：1991：1992a）：互栄会編（1988）：橋本（1995）：風呂（1995）を参照。

5) 通商産業省大臣官房調査課編（1954）275-276頁：通商産業省編（1980）261頁参照。

表 1：終戦直後の流通に関する政策の年表

1945 年 8 月 (昭和 20) 9 月 11 月 12 月	終戦 GHQ が賃金統制・物資の公正配給・輸出入許可制の導入を指令 GHQ が生鮮食料品の統制撤廃を指令 国家総動員法を廃止（ただし企業許可令は 6 ヶ月間法的効力を残す）
1946 年 2 月 (昭和 21) 3 月 8 月 10 月 11 月 12 月	食料緊急措置令・隠匿物資緊急措置令 物価統制令公布（三・三物価体系）・青果物統制令・水産物統制令 ヤミ市場の手入れ（8 月 1 日） 経済安定本部、物価庁の発足 臨時物資需給調整法公布、復興金融金庫法公布（1947 年 1 月より業務開始） 商工協同組合法公布（商工組合法廃止） 傾斜生産方式の導入を閣議決定
1947 年 2 月 (昭和 22) 4 月 7 月 11 月 12 月	指定配給物資配給手続規定公布 中小企業振興対策要綱を公表 （輸出品・生活必需品の重点的振興、商工協同組合による組織化） 独占禁止法公布 新物価体系の決定（七・七物価体系）、価格調整補給金の交付 流通秩序確立対策要綱を公表 商工協同組合施設設置費補助金制度 中小企業対策要綱の発表 百貨店法廃止
1948 年 7 月 (昭和 23) 8 月 10 月 11 月 12 月	消費生活協同組合法公布（産業組合法廃止） 中小企業庁発足 物価庁が食料品・日用品・機械器具 111 種の公定価格廃止 中小企業庁が中小企業診断実施基本要綱を公表 GHQ が経済安定 9 原則の実施を通達
1949 年 2 月 (昭和 24) 4 月 5 月 6 月	ドッジ・ラインの展開 商工省廃止（通商産業省発足）、野菜統制撤廃 酒類配給制度廃止 中小企業等協同組合法公布（商工協同組合法廃止）
1950 年 5 月 (昭和 25) 6 月 7 月 8 月 9 月	皮製品の価格統制廃止 朝鮮戦争の勃発 味噌・しょうゆ統制廃止 政府が暴利等取締対策要綱を公表 通産省が衣料切符廃止を発表

出所：通商産業省大臣官房調査課編（1954）、中小企業庁編（1973）

通商産業省編（1980）（1991）、風呂（1995）より作成

表 2：終戦直後のインフレーションの状況

	1945 年	1946 年	1947 年	1948 年	1949 年	1950 年
卸売物価指数	1	4.6	13.8	36.5	59.5	70.5
東京小売物価指数	1	6.1	16.5	48.5	78.9	77.5
消費者物価指数	—	1	2.2	3.7	4.7	4.4

注：ただし、消費者物価指数は調査開始年の 1946（昭和 21）年を基準とする

出所：大蔵省財政史室編（1978）より作成

ミはその具体的な現象の一つであった。このことから、それが健全であるか否かは別として、戦後の復興はヤミ市から始まったといえることができる<sup>6)</sup>。しかし、同時にこれらはインフレの激化など混乱にあった社会状況に乗じての部分が大きく、商業そのものの向上によるものではないことから、決して繁栄が長続きするという性質のものではなかった。

以上のように、尚早な統制撤廃による自由市場経済への復帰を図ろうとすることは生産の健全な進行をもたらすことはなく、むしろ日本経済の縮小再生産を引き起こして復興を阻害してしまっていた。また、政府からすればヤミに対して、それを純粋な市場原理の作用による一現象として全面的に受け容れることは決してできなかった。なぜなら、その作用は価格を支払えないものが排除されるということをもたらすからである。それは、戦後の混乱の収拾を図っていた政府からすれば決して受容できる作用ではない。したがって、社会不安を抑制し国民生活を安定させることこそが第一の目指されるべきことであった。

### 戦後統制の復活

政府は悪性インフレーションの激化を防ぎ、国民生活の窮乏化を少しでも回避するため、翌1946年2月に食糧緊急措置令、隠匿物資等緊急措置令を公布する。それによって、食糧・隠匿物資の強制的供出を図るのである。こうして戦後、ふたたびの配給統制が復活することになる。さらに、同年3月には農林省による青果物・水産物の両統制令や商工省による物価統制令が公布され、これに基づいた大蔵省告示の公定価格が連日において定められた。この公定価格は

生鮮食料品だけではなく日用生活品までも含めた広範なものであった。また、政府は配給統制の復活と時を同じくして同月にはヤミに対しての介入も強化する。例えば風呂（1995）では当時の新聞記事からヤミ市場に対して「統制品の取扱および統制価格について検閲を実施。主要な箇所の査察には警官と占領軍MPが立ち会」（89頁）だったという状況が述べられている。それ以降、各都市において取り締まりが実施され警官隊との乱闘で負傷者が出るようなこともあったという。そして、遂に同年8月1日には午前0時をもって全国一斉のヤミ市場の手入れが行なわれ<sup>7)</sup>、これによって公的には全国のヤミ市場は閉鎖したとされる。しかし、物理的に姿を消すということはなかった。実際には形を変えその後も存続していく。

同年から開始された戦後統制経済の復活は、8月の経済安定本部や物価庁の発足、10月の臨時物資需給調整法公布によってさらにそれを強化する態勢が整えられる。同法は戦時期の統制会社による一手買取販売制が割り当ての不公正や横流しを起こしやすいことから、GHQの指令により政府の直接統制方式に変更して、物資の割り当てや使用制限を定めた。これによって、翌1947年度中には石油や食糧など各物資の配給公団が設立され、国家による配給事業の独占ともいえるほどの強力な物資統制が展開された。戦後統制の復活は、それが必要なほどに当時が混乱にあったということを反面で物語っている。

### 2.2 復興への取り組みと流通の正常化 傾斜生産方式の導入と正規流通の確保

しかし価格や物資に対する統制も、前提とし

6) 公開経営指導協会（1981）第1章を参照。

7) 風呂（1995）95頁参照。



表3：ヤミ / 公定物価比率の推移

	1946 年	1947 年	1948 年	1949 年	1950 年
ヤミ / 公定物価比率	7.2	5.3	2.9	1.7	1.2

出所：大蔵省財政史室編（1978）より作成

ての生産が極度に低下している限り対症療法的な処置となってしまう、根本的な解決をもたらすことができない。実際にそれだけでは大きな効果をもたらすことはできなかった。こうした厳しい物資不足に対して、1946年12月に政府は石炭や鉄鋼を中心とした基幹産業へ施策を集中する傾斜生産方式採用の閣議決定をする。この傾斜生産方式という発想は、戦時期の鉄鋼業・造船業に対する集中的な資材投入で輸送力を向上させようとした構想ときわめて類似したものだ。また、これによって生産力を回復することで物資不足解消の起動力となろうとしていた。このことからわかるように政府はインフレの根本的な原因を物資の不足と捉えていたのである。

傾斜生産方式を支える資金供給は復興金融金庫（1947年1月業務開始、以下、復金と表記）による融資だけでなく、価格調整補給金という財政資金でも供給される。それは、1947（昭和22）年7月に新物価体系が決定され、安定価格帯が設けられる。それに際して、基幹産業での生産者価格がその価格帯を上回った場合、購入側の価格が安定価格帯に据え置かれ、その差額分が価格調整補給金で補われる。政府はこのようにして生産の促進を図ろうとした。

それを流通に関して捉えると、安定価格帯を補助金で担保することで、横流しなどヤミ行為を防ぎ正規の流通機構の確立が目指されていたように思われる。実際、傾斜生産方式による生産の復興だけでなく、ヤミ撲滅や物資配給の円滑化、すなわち流通の正常化が経済安定におい

て重要とされた。そのためには正規の流通機構が確保される必要があり、具体的には新物価体系の導入と同じ1947年7月に流通秩序確立対策要綱として発表される。これによって、配給統制のさらなる強化が図られることになる。

以上のように傾斜生産方式など復興の取り組みが進められるが、決して容易に達成されたわけではない。それは莫大な復金からの融資や価格調整補給金による資金供給で支えられていることから通貨の膨張という、もう一つのインフレの原因をもたらすことになってしまう<sup>8)</sup>。しかし、一方で傾斜生産方式の導入以降、生産力の向上により「ヤミ／公定の物価比率」が大幅に縮小していく（表3）。この比率が縮小するということは、それだけ物資の不足が解消されているとみることができる。したがって、絶対的な各物価指数の増加は依然として厳しいものの（表2）、ヤミ価格と公定価格との格差が縮小したという意味では、限定的ながらインフレ対策の効果がみられるのである。また、このことはそれだけ配給が正規の経路を介した結果とみることもでき、その意味で流通の正常化にも進展があったといえることができる。

しかし、これはあくまでも政府による配給統制下での正常化であり、商業が復興していることを意味するものではない。むしろ生産の復興に重きが置かれ、政策対象としての商業の優先順位はもっとも低位にされていたことから、特に中小小売業が自立化した経済主体として復興

8) 通商産業省編（1980）262頁参照。

するには程遠いものがあった<sup>9)</sup>。例えば、復金などの融資は基幹産業に集中しており、中小小売業への融資などほとんど考えられていないことから「いきおいやみ金融に走らざるをえず、はなはだ恵まれない立場にたたされてい」(通商産業省大臣官房調査課編, 1954, 277頁)のような状況であった。

### 戦後復興の端緒と流通の正常化

傾斜生産方式は生産の回復においてある程度の成果を収め、石炭や鉄鋼の他に電気や海運にも拡大される。しかし、それは先述したようにインフレに支えられているという矛盾を内包している。事実、各物価指数は依然として増加し続けていた。それに対して、この矛盾を取り除き日本の経済的自立を行なうため、1948(昭和23)年にアメリカ政府から経済安定九原則の実施が打ち出され、翌49年にはそれに基づいたドッジ・ラインが実施される。これらは、インフレをもたらしている復金の融資と価格調整補給金、そしてアメリカの対日援助を「竹馬

の足」と表現し、日本経済はそのような不安定な「足」によって支えられていると捉える。日本経済を真に自立化させるには、その「足」を切斷することが必要だと考えられていた。すなわちドッジ・ラインは財政、金融の厳しい引締策であり、これによってインフレは収束された。しかし、国内需要の強い収縮作用をももたらすこととなり、日本経済は厳しい状況にさらされる。

そのような状況にあるとき、1950(昭和25)年6月に朝鮮戦争が勃発する。この戦争によってアメリカ向けの特需と輸出の増大が日本にもたらされる。これらの影響で鉱工業生産が戦前水準を上回るなど、朝鮮戦争の影響はドッジ・ラインでの苦境に活路を開く戦後復興の大きなきっかけとなった。こうして経済の本格的な復興が、時間をかけながら小売業へも好影響を与えていくことになる。

また、表1にあるように配給統制も1949(昭和24)年あたりから本格的に撤廃されていく。このような統制の撤廃はそれだけ流通が正常化していると捉えられる。もちろん、何を以て正常化と捉えるかで変わるだろうが、ここでは国家の統制が撤廃されたということでひとまずの正常化と捉えたい。つまり、そのことは政府による統制ではなく市場によって調整されるということであり、それが可能だと捉えられるほど流通機構が正常化したということである。こうして、日本は自由市場経済へとその歩みがすすめてられていく。以上、戦後復興と流通の正常化までの大まかな政策の流れを述べた。それは朝鮮戦争が復興における一つの大きな区切りであった。その時期には戦後の配給統制もほぼ撤廃され、文字通りヤミ市場も解体されたのであった。

9) しかし、中小企業がまったく省みられなかったわけではない。本文中の年表をみても明らかのように1946(昭和21)年11月には商工協同組合法が公布され翌月に施行されている。さらに翌1947(昭和22)年2月には中小企業振興対策要綱が発表され商工協同組合の組織化の促進もその内容に含まれていた。また、同年11月には中小企業対策要綱が発せられ、中小企業庁が1948(昭和23)年に発足されているように、中小企業へも一定の配慮があったことが推察される。しかし、それでもなお中小小売業に対する優先度は高くなかったと思われる(通商産業省大臣官房調査課編, 1954, 278頁参照)。なお、商工協同組合法については後で歴史的な流れの位置づけを簡単に確認する。



### 3 終戦直後の中小小売業と組織化政策

#### 3.1 保護対象としての中小小売業

##### 雇用吸収装置として：ヤミからマーケットへ

先に戦後の復興はヤミ市場から始まったことを述べた。小売業は特段の技術を必要とせず、他の産業に比べて参入が容易とされる。そのことから、ヤミ市場は復員者や軍需産業から放出された労働者などの巨大な労働力を吸収していた。それは人々が戦後の混乱を「生きる」ための行為であった。その意味で健全であるか否かにかかわらず、雇用機会を提供する雇用吸収装置であったということができる。しかし、やはり健全さという意味では、ヤミ市場内・市場間での抗争や取り締まり警官隊との衝突など社会的な問題も抱えていた<sup>10)</sup>。また、物資の極端な不足による需給のアンバランスを解決するために傾斜生産方式が導入されたが、それが適切に供給されるには、ヤミ市場の排除とともに正規流通の確立が必要であった。したがって、社会不安の抑制と国民生活の安定が第一であった政府としては、ヤミ市場を決して認めることはできなかった。

ヤミの排除において、正規流通をもっとも中心的に担った小売業が公設小売市場だったとされている<sup>11)</sup>。しかし、ヤミ市場が吸収していた膨大な労働力を小売市場だけでまかなえるわけではない。すなわち、『『正規流通秩序の整備』という大義名分も、現実には、失業問題との抱き合わせ』（風呂，1995，74頁）であり、ヤミを排除できたとしてもそれが抱えている膨大な労働力を無視するわけにはいかない。したがっ

て、ヤミ市場の排除はそれに代わる小売機関を必然的に求めることになる。そこで特に東京において登場してきたのが「マーケット」と呼ばれる形態の小売機関であった<sup>12)</sup>。これらは1950年前後をピークとして、その後は区画整理や再開発によって物理的に取り除かれていったが、中には商店街や寄合百貨店として現在でも生き残っているものもある。

例えば、「しぶちか」と呼ばれる現在の渋谷地下商店街は、もともと渋谷駅前に露店が集まったヤミ市場であった。それが1949（昭和24）年にGHQからのヤミ排除の指導によって撤去を余儀なくされる。しかし、ヤミ排除は失業問題とのかかわりもあったことから、集団で移転する業者にはマーケット建設資金を貸し付け、都が所有する土地の斡旋も行なわれた。そして1952（昭和27）年に駅周辺の区画整理にあわせて地下商店街を設けることの認可を知事から得て、1957（昭和32）年に現在の「しぶ

12) 石原は東京都の史料から、「マーケット」がヤミ市の解体後に登場してきたことを指摘している（同，1994a，187-188頁；同，2004，279-280頁参照）。もちろん、このことはすべてが「マーケット」になったという意味ではない。むしろ、大阪のような戦前から公設小売市場が定着していた都市ほど公設小売市場の再開に活発であった。そのような都市では「公設小売市場の復興が私設小売市場の復興を刺激する」こととなり「濫設が濫設をよぶ」状況を呈していた（同，1994a，190頁）。また、戦災を免れた商店街で活発に任意団体を結成する動きもあった。大阪の千林商店街では1946（昭和21）年8月には任意団体の組合組織化を図っており（石村，2004，135-151頁参照），さらに大阪市商店会総連盟がそれに先立つ同年2月に結成されている（『大阪市商店会総連盟』ホームページ <http://www.osaka-daisuki.com/history.html> を参照）。

10) 風呂（1995）87-96頁参照。

11) 石原（1994a）13-16頁，187-191頁；石村（2004）135-137頁参照。

ちか」の原型が完成した<sup>13)</sup>。

こうした事例はもっとも成功した部類にあたるものであり、すべてがそうであったと捉えるわけにはいかないが、いずれにしても「雇用吸収装置としての小売業」は、たとえヤミ市場という形態が解体されても、その姿を変えることで存在し、小売業によって吸収され続けたと考えられる。小売業のこうした役割は、少なくとも経済が本格的に復興する1950年代半ばまで果たされた。それによって「労働市場における圧倒的な供給過剰の中で、失業率がきわめて低く維持され、混迷の中にも社会が安定を保って」(石原, 2004, 282頁)いくことができたのであった。

#### 中小小売業の過小・過多性と社会政策的観点

雇用吸収装置としての小売業は、一次産業が労働力を吸収できる農村部よりも、都市部においてより顕著にあらわれる。二次産業の復興が本格化していない場合であれば、他に選択肢もないことから、なおさら多くの人々が参入の容易な小売業に就業せざるをえなかった。すなわち、戦後復興において小売業は潜在的失業者をプールする役割を果たしていたが、そのことによる過剰参入は後に小売業の過小・過多性をもたらすこととなった。

しかし小売業における過小・過多性は、雇

用機会がその他になかったという外部要因だけで引き起こされるわけではない。通常、参入が過剰であったとしても、その分の退出があれば両者は相殺され問題とはならない。つまり市場のパイを与件とすれば、参入と退出のバランスがとれているのは、むしろその活発さをあらわしていると捉えられる。しかし、過小・過多性は参入の過剰性だけでなく、それに比べて退出が少ないというアンバランスから引き起こされている。したがって、小売業における過小・過多性の問題は単に参入が過剰だというだけでなく、同時にそれが退出せずに滞留し続けているということにも目を向けておくことが重要である。

では、その滞留し続ける小売業の特性とはどのようなものか。当時は帳簿の管理など、家計との分離がなされていないことが普通の時代であり、中小小売業の多くは自己労働や家族労働からなる「自己雇用」の形態であった。自己雇用の場合、その報酬は賃金と利潤の「混合所得」となる<sup>14)</sup>。この混合所得は商業者自身の報酬に対する自己評価の伸縮性を導く。つまり、不況であっても「自己労働に対する評価を企業原則からではなくて生計維持原則からぎりぎり一杯の線まで切り下げること」(風呂, 1960, 114頁)で、小売業から退出しなくても存続することができる。このように、生業的家族経営は労働報酬に対する自己評価が適宜切り替わることで、環境の変化に対して強靱な耐久力をみせていたのである。

以上のことから、過小・過多性は他の雇用機会の減少という外部要因だけでなく、多くの中小小売業がその特徴とする自己雇用がもつ性質といった内部要因との「二重の圧力」(風呂,

13) 詳細は『渋谷研究』(<http://www.st.rim.or.jp/~tokyo/shibuya/>)：初田(2004ab)を参照。地下街という、当時としても極めて珍しい形態が成し遂げられたのは、都市計画家の石川栄耀が重要な役割を果たしていたことが指摘されている。この時期の石川の活動については、例えば、初田(2005)を参照。なお、同(2004b)では「しぶちか」だけでなく、新宿や池袋などのことも言及されている。

14) 風呂(1960)113-115頁参照。

1960, 115頁) によってもたらされていたといえることができる。ここに、戦前でも同様にあった過小・過多性という中小小売商問題が<sup>15)</sup>、戦後にも立ちあらわれる<sup>16)</sup>。

すでに述べているように過小・過多性は「雇用吸収装置としての小売業」からもたらされている部分が多い。しかし、それは一面で潜在的失業者に就業機会を提供することで社会不安の抑制にも貢献していた。そのため、中小小売商問題はむしろ社会政策的な観点からの配慮が必要と考えられた。先の「しぶちか」の例も、資金の貸付や土地の斡旋などはまさにその観点からの対応でもあったと捉えることができる。また、戦後いったん廃止された百貨店法が1956(昭和31)年にふたたび復活し、その3年後の1959年には小売商業調整特別措置法が制定された。こういった中小小売業への保護的な政策が成立したのも、上記のような状況認識が背景としてあったからである<sup>17)</sup>。

### 3.2 振興・育成対象としての中小小売業：合理化のための組織化

中小小売業において雇用吸収装置としての役割が期待されるのは、それ以外に就業機会のない潜在的失業者を吸収するからであった。しかし特に朝鮮戦争以降、日本経済は上向きの傾向をもち、それとともに製造業の復興も急速に進んだ。つまり、製造業における雇用機会も生み出されていたということである。そうなると小

売業において、潜在的失業者に対する雇用吸収装置としての役割は必要でなくなる。すなわち、他に雇用機会があるということは、それだけ小売業への過剰参入をなくするはずである。また、もしそうならば小売業における過小・過多性の問題も取り除かれると考えられた。

現に、いわゆる「パパ・ママ・ストア」の二世たちの多くは、それを継ぐことなくサラリーマンへと進み、いずれ「ジジ・パパ・ストア」となって消滅していくとの予測もされていた<sup>18)</sup>。また、流通革命によって大量流通の時代が到来し、中小小売業の多くが大規模小売業の台頭で淘汰されると考えられていた。これらは、まさに小売業において雇用吸収装置としての役割が終焉することを意味していた。つまり、中小小売業は社会政策的な観点からの保護対象ではなくなるということであった。

ところが、実際には上記のような変動は起こらなかった。それは製造業が雇用機会を生み出さなかったり、大規模小売業が台頭しなかったからではなく、その後も中小小売業自体の商店数や従業者数が増加傾向にあったからである(表4, 表5)。その理由についてはさまざまあげられているが、もっとも大きな原因として経済そのものの成長がいわれている<sup>19)</sup>。これによってマクロ的には中小小売業にも、なお生存の機会が確保され、結果的に小売業の過小・過多性は維持された。

しかし、たとえそれが外形的に維持されていたとはいえ、もはや雇用吸収装置としてではなく、そこに事業機会が見出されているがための結果であった。中小小売業から雇用吸収装置と

15) 濱(2004) 24-38頁参照。

16) 石原(1993a) 238-240頁: 同(2004) 280-283頁参照。

17) 田島(1982) 91-93頁: 石原(1994a) 30-33頁: 同(2004) 280-283頁参照。なお、保護政策・調整政策の定義は田島(1982) 84-85頁によっている。

18) 林(1962) 参照。

19) 田村(1981): 同(1986) 60-66頁参照。また、この他の要因については、石井(1996)で整理されている(61-75頁参照)。

表 4：戦後期の小売業の推移

	1952 年	1954 年	1956 年	1958 年	1960 年
店舗数（千店）	1080	1189	1201	1245	1288
従業者数（千人）	2310	2717	3005	3273	3489
年間販売額（10 億）	—	—	—	3549	4315

出所：通産統計協会編（1983）より作成

表 5：中小小売業の推移

	従業者規模 1-4 人			従業者規模 5-9 人		
	1958 年	1964 年	1970 年	1958 年	1964 年	1970 年
店舗数（千店）	1138	1168	1272	85	98	142
従業者数（千人）	2267	2247	2586	518	610	882
年間販売額（10 億）	1832	3546	7493	790	1699	4620

出所：同上

いう社会政策的意義が取り除かれたとき、それは保護されるべきものではなく、より積極的な競争主体として振興・育成されるべきものと捉えられるようになる。もちろん、すべてが理想的にそうなるという意味ではない。それでも、中小小売業の過小・過多性という問題に、参入規制などの保護的措置ではなく、それ自身の合理化でもって対応することが指向されるようになった。

しかし、中小小売業における合理化は、それが中小的であるがために達成されないというジレンマを抱えている。したがって合理化を達成するには、まずもって中小性を克服しなければならない。すなわち、「中小性につきまとう困難の除去は合理化以前の問題であり、個々の中小商業の能力を超える問題であり、多数の中小商業の協同によってのみ解決することのできる問題である」（森下，1957，10 頁）。こうして、中小小売業の合理化をめざすために組織化が求められることになる。具体的には、1949（昭和24）年に制定された「中小企業等協同組合法」がその根拠を与えることになる。

## 4 中小企業等協同組合法と商店街

### 4.1 中小企業等協同組合法前史

一般的に戦後の組織化政策は、中小企業等協同組合法から始まったとされている。しかし先の年表からもわかるように、1946（昭和21）年にはすでに「商工協同組合法」が存在していたことは、これまでほとんどふれられてこなかった<sup>20)</sup>、またあまり知られてもいない。そこで以下では、歴史の流れとしてつかんでおくためにも、戦後の本格的な組織化政策の「前史」として、同法の位置づけをごく簡単に確認しておきたい。

同法は戦時期に成立した商工組合法の廃止を

20) たとえば渡辺（2003）では、振興政策の枠組みの歴史的系譜として、戦前の商業組合法から戦後は「(19) 48 年の中小企業庁の創設を経て、49 年制定の中小企業等協同組合法にまず受け継がれた」(109 頁、ただし括弧内は筆者)とされているように、終戦後の最初の組織化政策は同法と位置づけられており、商工協同組合法についてはまったくふれていない。

うけて登場した組合法である。まず戦時期の商工組合法であるが、これは戦時体制翼賛のために制定されたものであり、戦時配給統制を担った統制中心の組合法であった<sup>21)</sup>。しかし、終戦をむかえ戦時期の秩序が一新されていくなかで、その色彩の強い商工組合法も改変されることになる。そこで新たに登場するのが商工協同組合法であった。同法は中小規模の商工業者の「改良発達に資するため、組合員の事業経営の合理化を図るに必要な共同施設をなすことを目的」(稲川, 1949, 5頁)としている。理念としては協同組合の名が示すとおり相互扶助を原則とし、統制ではなく共同事業を中心とした中小企業の合理化を目指したものだ。また、それは同業種の協業化によるスケールメリットの獲得を意図したものであり、その意味では戦前の商業組合法の流れを汲むものといえる。後述するが、実は以上の理念は中小企業等協同組合法とほぼ同じといってよい。それなのに、なぜ理念自体は大きく変わらないのに、施行後3年足らずで法律そのものが改変されたのか。

細かく理由をあげることはできないが、大きい要因として独占禁止法とのかかわり・法の理念と運用との乖離という2点があげられる<sup>22)</sup>。まず、商工協同組合法制定の約半年後に独占禁止法が制定され、その適用除外とするための法改正が必要になったということ。しかし、これだけであれば法律そのものを改変する理由としては十分でない。そこで、より大きい理由として法の理念と実際の運用過程とが乖離していたことがあげられる。既述のように商工協同組合法は戦時的色彩を払拭する流れとして登場した。しかし「実際にはなお従来の統制組合時代

の情性が残存していたために、これを徹底的に排除して名実共に中小企業者の協同組織たらしめる必要が」(稲川, 1949, 5頁)あると考えられた。

同法は組織化による合理化ではなく、実質的に戦後の配給統制を担うために運用された。終戦直後という、政府の強権的な統制なしには成り立たないような混乱の状況では、そうなることは一面でやむをえないことだった。しかしその結果は、戦時期の商工組合法とほぼ同じ構図をもつ、本来の意図とは乖離したものであった。こうして、戦後統制の撤廃が本格化する1949年に戦後型の組織化政策を象徴するように中小企業等協同組合法が登場し、商工協同組合法はその姿を消した。以上のことから、同法は理念において戦後型の中小企業等協同組合法の前身であり、実際の運用過程においては戦中型の商工組合法の後身でもあったと位置づけることができる<sup>23)</sup>。

#### 4.2 中小企業等協同組合法とその実際

既述のように、中小小売業は「保護対象」から「振興・育成対象」へと変わり、積極的な合理化が求められるようになる。そのための組織化に法的根拠を与えたのは中小企業等協同組合法であった。同法はその名が示すように小売業だけではなく中小企業全般を対象とした組合法であり、その資格は中小規模以下の事業者に限

23) このような法の理念と実際の運用との乖離は、しばしばみられることである(田村, 1981)。例えば、石原(1994a)は商調法を事例として、制定の背景に保護政策的色彩をもった同法が、実際の運用過程において必ずしも保護政策としてではなく、調整政策的色彩が込められた運用があったことを指摘している。

21) 濱(2005) 135-138頁参照。

22) 稲川(1949) 4-5頁参照。



られる<sup>24)</sup>。同法は協同組合原則として1) 相互扶助、2) 加入／脱退の自由、3) 出資口数にかかわらず議決権／選挙権の平等、4) 剰余金の配当は組合事業の利用分量に応じてするものとし出資額に応じての場合は限度が定められること、を掲げている。また、同業種事業者による協業化でのスケールメリットを意図しており、それは先の商工協同組合法の理念とほぼ同じである<sup>25)</sup>。その意味では、小売業についていえば中小企業等協同組合法も戦前の商業組合法からの流れに連なるものということができる。

戦前からの継承の部分はあるがすべてが同じではない。もっとも大きな違いは設立要件である。商業組合法が有資格者の過半数の同意が必要であるのに対して<sup>26)</sup>、中小企業等協同組合法は、その組合員になろうとする4人以上の事業者が発起人となること以外に規定はない。また同法では、戦前で一般的であった統制事業は認められていない。

以上、戦前との比較から同法の大まかな特徴をみた。すなわち、それは経済的共同事業を中心にすえた競争主体を確立することにあった。なぜなら、戦前の商業組合法では組合統制を有効ならしめるために可及的多数であることと、経済的共同事業を有効に展開するための組合員間の同質性が要求されていたが、それは多数

になればなるほど異質性が増加するという矛盾を内包していたからである。その点は当時から批判の対象とされていた<sup>27)</sup>。

このようなことから、戦後型の組合法としてももちろん独禁法との関連もあるが、中小企業等協同組合法は設立要件の組合員数を大幅に緩和した。同法は少数の構成員で設立できることで、その内部の同質性を最大限に高め、競争主体として確立されうる枠組みを整えたということができる<sup>28)</sup>。以上のように、同法は商業組合の矛盾を克服するような枠組みをもって制定された。すなわち、可及的多数の構成員を包含することで業界内を統制することよりも、あくまでも組合員自身の事業の合理化を目指した形を追求しているということである<sup>29)</sup>。

こうして、合理化による経済的利益が獲得されることが期待されたのであるが、現実にはその通りとはならなかった。松井(1958)はその実状を次のように指摘している。それは、協同組合の結成において「一地域内の全同業者が、数十人、百数十人、時には二百を超える多数の人たちがまったく無差別に挙げて包括的に一箇の単位協同組合の結成に走った例は決して珍しくはない」(253-254頁)状態であった。つまり、実際の運用過程では同法の意図している事業主体の確立ということが理解されていなかった。むしろ、依然として戦前型と同様の、可及的多数

24) 商工協同組合法も理念としては中小企業を対象としていたが、「中には相当大規模な業者も組合を組織し」ており、これを「排除しなければなら」ないということも改正理由の一つであった(稲川、1949、12頁)。

25) かなりの部分で両法は同様の特徴をもっているが、変更点のひとつとして対象が商鉱工業だけであったのが、運輸業やサービス業など多くのものが含まれるようになった(稲川、1949、12-13頁参照)。

26) 濱(2004) 42-43頁参照。

27) 向井(1937) 10頁；松井(1939) 4頁；石原(1985、下) 16頁参照。

28) 松井(1958)は中小小売業の組織化を考え、成員間の異質性が組織活動の阻害要因となるとし、同質性の視点として「等規模の原則」、「業態近似性の原則」、「経営等質・等力性の原則」をあげている(255-258頁参照)。

29) 通商産業省編(1972) 356頁参照。



数によって組織化することが指向されていた。そこから導かれる結果は、戦前と同じ矛盾への直面であった。

このように、組合員間の異質性を制御しない組合では、そこから得られる利益も「きわめて不均等にしかうけられず、構成員のうちには組織結成の利益がほとんど皆無といったような事態もしばしばみられがち」(254頁)になった。その結果、「低調な組織化への意識と組織結成の結果的事実との現状」(249頁)がもたらされたのであった。もちろん、中には協同組合として組合内の異質性の制御に成功して、同法が意図している積極的な共同事業を展開した事例もある<sup>30)</sup>。しかし、それらは例外的な存在であり、ほとんどは先に述べた松井の指摘したような状態であった。

以上までのことは中小小売業一般についての内容であるが、このような事態を商店街で捉えてみても同様であったことは容易に推察されるだろう。むしろ、同法が同業種による協業化を想定していることから、異業種の集まりである商店街にとってはより困難であったと考えられる。たしかに日専連のように、異業種でも成功しているといえる組合はあるが、それは業種以外の部分で同質性／異質性をコントロールできる権限関係などの仕組みを有しているからである。それに対して、自然発生的な商店街ではそのような仕組みをもつことはかなりの困難を要し、それを期待することはほとんどできない。前者のような組織を「仲間型組織」、後者を「所縁型組織」という<sup>31)</sup>。

協同組合として商店街が順調に展開することが難しいのはそれだけではなかった。一言に「商店街」といっても、その中身は業種が多様であるだけでなく、中小規模でない事業者や商店以外のいわゆる「しもた屋」が同じ商店街内に軒を連ねることもよくみられる。しかし、協同組合の組合員資格は「中小規模以下」の「事業者」に限定されていた。そのため商店街で協同組合を設立するには、中小小売業が高密度に集積していなければならなかった。つまり同法による組合化について、「組合員数に関する規定は一切除外されたが、地域組合として活動するためには一定の密度が必要であった」(石原, 2004, 289頁)。商店街において同法による組織化を図ろうとすると、まさに同法がまったく意図していない「異質性」というものに直面することになるのであった。

---

例えば石原・石井(1992)では東京の武蔵小山商店街が1950年代初頭からクレジット事業に取り組んでいることを紹介している(260-264頁参照)。その他に梅田新道専門店協同組合でも、協同組合化を機に1951年に「イージ・ペイメント」という名でクレジット事業を展開していた。しかし、こちらについては必ずしも成功事例として語られているのではない(田中, 1989, 72-77頁参照)。ただし、以上のような事業は戦前から「百貨サービス」という呼び名で、先進的な商店街商業組合では比較的良好に取り組まれた事業であった。また、百貨サービスという呼び方がもっとも一般的であったように思われるが、「イージ・ペイメント」との呼ばれ方も当時からすでに存在していた。さらに、それが展開されていた地域も東京・大阪以外に、札幌・函館・神戸・広島でも展開されていたことが確認されており、商店街における共同事業の中でも比較的ポピュラーであったことが窺われる。なお、詳細は濱(2005)132頁を参照されたい。

30) 例えば、日本専門店会連盟編(1977):互栄会編(1988)を参照。

31) 例えば、石原(1986:1995ab)を参照。しかし、もちろん協同組合として活発に事業を展開した商店街が存在しないというのではない。例

以上、商店街における協同組合についての実態をながめた。そこから確認されたことは、同法が業種別組合を想定しており、さらに組合員資格が中小規模以下の事業者限定されていることから、その設立要件が実際の商店街との間に齟齬が発生することである。すなわち、それは自らが抱える異質性の大きさと、それをコントロールすることの難しさから、積極的な事業遂行が困難であるということである。それは、前者が組合設立の困難性にかかわることで、後者が組合運営の困難性にかかわることであった。ここでは両者を合わせて組織化の困難性とよぶ。容易に理解できるように、実は組織化の困難性は戦前の商業組合のときに抱えていた困難性とほぼ同じであることがわかる<sup>32)</sup>。つまり組織化政策を商店街に適用して考えた場合、戦前以来、連綿と続く組織化の困難性を内包したままであったのである。

もちろん、先進的商店街で組合設立が進められ積極的に事業展開されることはあった。しかし、それでも多くの商店街で浸透したとはいえない。それは、たしかに商店街側の意識の高低という問題もあったかもしれないし、もちろん、それが重要であるとも考えている<sup>33)</sup>。だが、戦前からの組織化政策の歴史をながめたとき、決してそれだけに問題を帰結させることはできない。商店街が政策としてまったく位置づけられていないというのではないが、その認識はきわめて薄かったのではないだろうか。位置づけていたとしても、それは商店の集合というくらいで、その特殊性や商店街の持つ性質にまで考

慮がなかったようにもみえる。もしくは、一度は商店街の積極的な取り組みにより商業組合法を改正させるほどに商店街への位置づけを獲得したが、その後の戦時体制によって頓挫したということかもしれない。すなわち最初にも述べたように「原型」が「挫折」したということである。いずれにせよ、戦前に原型を築きながら戦中での挫折以降、それは戦後もしばらく続いていたということができる。

## 5 おわりに

以下では、濱（2004：2005：2007ab）も含めたここまでの状況をまとめたい。これまで、筆者は戦前の商業組合法から戦後の中小企業等協同組合法までの組織化政策をながめてきた。そこでは「戦前一戦中—終戦直後—戦後」の流れに何らかの連続と断絶をみることができた。もちろん戦前型・戦後型の違いはあるが、それらはちょうど「戦中—終戦直後」という統制経済期を挟んだ鏡面映像のような関係にもみえる。以下、そのことを簡単に要約しよう。

戦前は当時の都市化による人口の都市流入、不景気による製造業の合理化にともなう人員整理という事態があり、中小小売業はそういった潜在的失業者の雇用吸収装置としての役割を果たしていた。さらに百貨店などの競合が存在しており、それらによって中小小売商問題が引き起こされる。そこで、百貨店法が制定される一方で商業組合法も制定される。それは明らかに中小小売業を保護対象ではなく、振興・育成対象としてのことであった<sup>34)</sup>。そこでは、商店

32) 濱（2007a）203-205頁参照。

33) たとえば濱（2003）で取り上げた大須商店街の復興過程は、一面では事業者としての商店街商店主がまちづくりの主体へと意識を変容させていくプロセスと捉えることもできる。

34) 1929（昭和4）年の「小売制度の改善に関する方策」（通商産業省編，1980，171-173頁参照）に明らかである。詳細は濱（2004：2007a）を参照されたい。

街はほとんど位置づけられていなかったが、活発な取り組みにより法改正にまでいたる。しかし、その後の戦時体制により統制経済が進み、配給統制を担う機関としての商業組合・商工組合となる。ここで再び商店街は位置づけを失う。しかし、位置づけを失うことで逆に商店街の地域の側面が浮かび上がってきた<sup>35)</sup>。このことは商店街において、単なる商業振興ではなくまちづくりが重視される根拠を、具体的な現象として示しているものといえるのではないだろうか。

さて、終戦直後となり経済の正常化を目指して戦後の統制経済が復活するが、それは流通においても同様であった。中小小売業の組織化については商工協同組合法が終戦直後に制定されているが、実質的な運用は流通正常化のための配給統制を担う統制色の強い組合であった。また、この時期の中小小売業は潜在的失業者の雇用吸収装置としての役割を果たしていた。百貨店法（第二次）の復活もそういった中小小売業の社会政策的観点での対応であった。しかし、戦後の経済も回復し上昇の傾向をもつようになると中小小売業も保護対象から振興・育成対象となり、近代化（合理化）が求められる。そのために合理化の阻害と考えられていた中小性を克服するには協業化が必要とされ、中小企業等協同組合法がその法的根拠となる。同法は理念どおりの運用であったかは別として、設立要件からもわかるように組合内の同質性を高めて仲間型組織を目指すものであった。それは、商業組合以上に競争主体確立への指向があった。すなわち経営合理化のための組織化であった。しかし、商店街についてはその特性とのズレから、先進的な一部の商店街を除いては広く浸透

することはなかった。つまり、ここでも戦前同様に商店街はほとんど位置づけがなかったといえることができる。

以上が商店街における組織化政策についての、「戦前一戦中―終戦直後―戦後」の概略である。そこでは、戦前の商業組合法以来、商店街に対する政策上の認識は中小小売業全体の中の一形態に過ぎず、その特性への視点はほとんどなかったことがみられた。一時期は商店街の積極的な商業組合運動によって主要な形態として位置づけられたかにみえたが、その後の戦時体制への突入によって、再び位置づけを失ってしまう。つまり、「戦前」の法改正によって商店街組織化政策の「原型」がもたらされたのであるが、それは「戦中」に「挫折」してしまう。さらに、その状態は基本的に「終戦直後―戦後」にも続いていたといえることができる。

しかし、冒頭でも述べたように、現在では「まちづくり」という課題のためには、商店街を組織化することが重要なこととして認識されている。本稿で確認された「挫折」からいかにして、またなぜ転回することができたのか。しかも、その組織化は単に経営合理化が目的というよりも、地域の向上を図るためなのである。このような転回についても、今後引き続きの課題としたい。

【付記】本研究は2007年度名古屋学院大学研究奨励金による研究成果の一部である。

## 参考文献

- 石井淳蔵（1996）『商人家族と市場社会』有斐閣。
- 石原武政（1986）「中小小売商の組織化―その意義と形態―」『中小企業季報』（大阪経済大学）1985年度第4号、1-8頁。

35) 濱（2005：2007b）参照。

- （1993）「中小商業政策の軌跡」日本経済新聞編『流通現代史』日本経済新聞社。
- （1994）『小売業における調整政策』千倉書房。
- （1995a）「商店街の組織特性」『経営研究』（大阪市立大学）第45巻第4号，1-15頁。
- （1995b）「競争主体としての中小小売業の組織化」『経営研究』第46巻第3号，1-18頁。
- （2000）「日本における小売商業政策の展開と課題」アジア流通研究会編『21世紀アジア流通を科学する—アジア流通フォーラム2000（報告書）—』流通科学大学。
- （2004）「中小小売業—過小・過大構造の動態—」石原武政・矢作敏行編『日本の流通100年』有斐閣。
- ・石井淳蔵（1992）『街づくりのマーケティング』日本経済新聞社。
- 石村眞一（2004）『元気のある商店街の形成』東方出版。
- 稲川宮雄（1949）『中小企業等協同組合法の解説』日本経済新聞社。
- 大蔵省財政史室編（1978）『昭和財政史—終戦から講和まで—第19巻 統計』。
- 経済産業省編（2007）『新流通ビジョン』経済産業調査会。
- 公開経営指導協会（1981）『日本小売業運動史 戦後編』。
- 互栄会編（1988）『互栄会三十五年の歩み』。
- 田島義博（1982）「小売商業調整政策」久保村隆祐・田島義博・森宏『流通政策』中央経済社。
- 田中鑄三（1989）『商いからみた梅田半世紀』大阪府。
- 田村正紀（1981）『大型店問題』千倉書房。
- （1986）『日本型流通システム』千倉書房。
- 中小企業庁編（1973）『中小企業庁25年史』。
- 通産統計協会編（1983）『戦後の商業統計 第1巻 産業別統計編』大蔵省印刷局。
- 通商産業省編（1963）『商工政策史 第12巻 中小企業』。
- （1972）『商工政策史 第10巻 産業合理化』。
- （1980）『商工政策史 第7巻 内国商業』。
- （1991）『通商産業政策史 第2巻 戦後復興期（1）』。
- （1992a）『通商産業政策史 第3巻 戦後復興期（2）』。
- （1992b）『通商産業政策史 第13巻 多様化時代（2）』。
- （1993）『通商産業政策史 第11巻 高度成長期（4）』。
- 通商産業省大臣官房調査課編（1954）『戦後経済十年史』。
- 日本専門店会連盟編（1977）『日専連四十年のあゆみ』。
- 橋本寿朗（1995）『戦後の日本経済』岩波書店。
- （2000）『現代日本経済史』岩波書店。
- （2001）『戦後日本の成長構造』有斐閣。
- 初田香成（2004a）「しぶちかの歴史」東京の商店街研究会報告レジュメ（<http://www.geocities.jp/sikechou/studygroup/shotengai/data/resume040129hatsuda.pdf>）。
- （2004b）「戦後東京におけるバラック飲み屋街の形成と変容—戦災復興期，高度成長期における駅前再開発に関する考察」『日本建築学会計画系論文集』（日本建築学会）第579号，105-110頁。
- （2005）「石川栄耀の盛り場論とその都市史的意義—戦災復興期の東京における実践を中心として—」『日本建築学会計画系論文集』第590号，215-220頁。
- 濱 満久（2003）「商店街におけるまちづくり活動について—名古屋市中須商店街の復興過程を事例として—」『経営研究』第54巻第1号，133-154頁。
- （2004）「商店街組織化政策の原型—戦前の商業政策より—」『大阪市大論集』（大阪市立大学）第110号，21-51頁。
- （2005）「戦前一戦中期における商店街の組織活動」『経営研究』（大阪市立大学）第56巻第2号，125-144頁。
- （2007a）「戦前期における商業組合の浸透過程」『名古屋学院大学論集（社会科学篇）』（名古屋学院大学）第43巻第4号，193-209頁。
- （2007b）「戦前一戦中期における商店街：中小小売業政策と商店街組織の活動」名古屋学院大学総合研究所Discussion Paper No. 72。

林 周二（1962）『流通革命』中央公論社。

藤岡里圭（2004）「百貨店—大規模小売商の成立と展開—」石原武政・矢作敏行編『日本の流通100年』有斐閣。

風呂 勉（1960）「商業における過剰就業と雇用需要の特性—一つの仮設的考察への展望—」『商大論集』（神戸商科大学）通巻37・38・39号，105-121頁。

——（1995）「終戦直後の日本の流通—年表構成にみる流通政策の曲折—」『大阪学院大学通信』（大阪学院大学）第26巻第9号，69-97頁。

松井辰之助（1958）「小売商業の組織化原理と方法

—組織機能力の集团的綜合化による小売商業の社会的合理化方策—」山中篤太郎編『中小企業の合理化・組織化』有斐閣。

松島 茂（2005）「中小小売商業政策・中心市街地政策をどう読むか」日本建築学会編『中心市街地活性化とまちづくり会社（まちづくり教科書第9巻）』丸善。

森下二次也（1957）「中小商業の経営合理化と協同化」『流通組織の動態』千倉書房，1995年。

渡辺達朗（1999）『現代流通政策』中央経済社。

——（2003）『現代流通政策入門』中央経済社。